FORMACIÓN E-LEARNING

Curso de Creación y Gestión de Franquicias

→ Técnicas y metodologías específicas para todos aquellos que vean en la franquicia una oportunidad para la expansión de sus negocios.









Tel. 902 021 206 - attcliente@iniciativasempresariales.com
www.iniciativasempresariales.com

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA



Presentación

La franquicia, como modelo de negocio, es uno de los esquemas comerciales más difundidos a nivel mundial en estos últimos años y como todo negocio implica riesgos para todas las partes aunque menor frente a otras estrategias de expansión.

¿Tener empleados o socios? Esta es una de las preguntas claves cuando el negocio requiere amplia dedicación de recursos personales así como una cobertura geográfica completa.

Franquiciar el negocio supone contar con un modelo de negocio probado, con éxito, a través del tiempo y resultados económicos. La tecnología y saber hacer deben poder reflejarse de forma documental para garantizar así la reproductibilidad del negocio. Contar con un método permite garantizar el éxito del mismo y de los puntos de venta que se asociarán bajo la fórmula del franquiciado.

Entre las múltiples ventajas del sistema están el aprovechamiento de economías de escala, la expresión del know-how, la exclusividad de zonas geográficas, la potenciación del marketing y la publicidad, la mayor visibilidad del negocio, la rentabilidad y por qué no decirlo, la minoración del riesgo ya que nuestros “socios” en zona están completamente centrados en el éxito del punto de venta, más allá del mero compromiso salarial.

La franquicia es una verdadera oportunidad de crecimiento sólido y ordenado, pero para su puesta en práctica hay que tener una serie de consideraciones técnicas imprescindibles para la viabilidad de la misma. En el rigor está el éxito.

La Educación On-line

Los cursos e-learning de Iniciativas Empresariales le permitirán:

- **La posibilidad de escoger el momento y lugar más adecuado.**
- **Interactuar con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.**
- **Trabajar con más y diversos recursos que ofrece el entorno on-line (e-mails, chats, webinars, vídeos…).**
- **Aumentar sus capacidades y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en este curso.**



Método de Enseñanza

El curso se realiza on-line a través de la plataforma *e-learning* de Iniciativas Empresariales que permite, si así lo desea, descargarse los módulos didácticos junto con los ejercicios prácticos de forma que pueda servirle posteriormente como un efectivo manual de consulta.

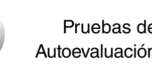
A cada alumno se le asignará un tutor que le apoyará y dará seguimiento durante el curso, así como un consultor especializado que atenderá y resolverá todas las consultas que pueda tener sobre el material docente.

El curso incluye:

Aula Virtual

Tutor personal 

Flexibilidad de horarios



Master Class online 

Contenido y Duración del Curso

El curso tiene una duración de 50 horas y el material didáctico consta de:

Manual de Estudio
Corresponde a todas las materias que se imparten a lo largo de los 5 módulos de formación práctica de que consta el curso Creación y Gestión de Franquicias.

Material Complementario
Incluye ejemplos, casos reales, tablas de soporte, etc. sobre la materia con el objetivo de ejemplificar y ofrecer recursos para la resolución de las problemáticas específicas para la puesta en funcionamiento de una franquicia.

Ejercicios de Seguimiento
Corresponden a ejercicios donde se plantean y solucionan determinados casos referentes a la puesta en funcionamiento de una franquicia.

Pruebas de Autoevaluación
Para la comprobación práctica de los conocimientos que Ud. va adquiriendo.

Curso 100% Bonificable

Tel. 902 021 206 - attcliente@iniciativasempresariales.com - www.iniciativasempresariales.com



Este curso le permitirá saber y conocer:

- Cómo establecer qué negocio se puede franquiciar y cuál no.
- Cómo recoger el know how del negocio.
- Qué debe contener un pack de franquiciado.
- Cómo elaborar manuales operativos de franquicia.
- Cómo elaborar un contrato de franquicia y qué cláusulas debe contener para no dejar tu negocio al descubierto.
- Cuáles son las obligaciones de las partes antes y después de la apertura de una franquicia.
- Cómo captar, seleccionar, evaluar y formar franquiciados.
- Cómo validar la propuesta de la franquicia desde el punto de vista del franquiciado y del franquiciador.
- Cómo minorar los efectos negativos ante el cierre de un punto de franquicia.
- Qué hacer ante puntos de venta franquiciados en dificultades.
- Cómo atraer y retener clientes en los puntos de venta propios y franquiciados.
- Ejemplos de marcas que han construido una red de franquicias con éxito.

Disponga de todas las herramientas y conocimientos para crear y gestionar franquicias de éxito.

Dirigido a:

Directores y directivos de empresa en general que vean en la franquicia un modelo para ampliar o expansionar sus negocios. Emprendedores, inversores y franquiciados que deseen conocer los pormenores de una franquicia.

Contenido del curso

→ MÓDULO 1. La franquicia: ¿qué aportar al sistema para que sea un éxito?

12 horas

El objetivo de este módulo es introducir al alumno en el mundo de las franquicias, analizando qué se puede franquiciar y cuáles son las obligaciones de cada una de las partes.

1.1. La franquicia.

1.2. El franquiciador:
1.2.1. Quién es y qué tipos de franquicias existen.
1.2.2. Cuál es su función y su aportación al sistema.
1.2.3. Ventajas e inconvenientes.

1.3. El franquiciado:
1.3.1. Obligaciones del franquiciado: derechos y deberes.
1.3.2. Perfil del franquiciado ideal.
1.3.3. Dónde buscar el perfil.
1.3.4. Búsqueda de la franquicia ideal.

1.4. El contrato de franquicia:
1.4.1. Bases jurídicas y régimen legal de la reglamentación española.
1.4.2. Contenido del contrato: obligaciones, cláusulas para ambas partes.

→ MÓDULO 2. El contrato de franquicia: cláusulas para no dejar tu negocio al descubierto

12 horas

El objetivo de este módulo es conocer la regulación existente de la relación franquiciador - franquiciado.

2.1. Disposiciones generales.

2.2. Obligaciones de las partes antes de la apertura de la boutique franquiciada.

2.3. Obligaciones de las partes después de la apertura de la boutique franquiciada.

2.4. Disposiciones finales.

Contenido del curso

→ MÓDULO 3. Mecanismo de la franquicia: ¿qué te compra un franquiciado?	8 horas

El objetivo de este módulo es establecer el package de la franquicia.

3.1. Creación del sistema de franquicia. Criterios de creación:
3.1.1. Quién y qué se puede franquiciar.
3.1.2. El package de la franquicia: elaboración y contenido.
3.1.3. La experiencia piloto. Qué es y para qué sirve.

3.2. Aperturas de franquicias. Inversión de capital:
3.2.1. El derecho de entrada.
3.2.2. Los Royalties. Definición.
3.2.3. Proyecto de decoración.
3.2.4. Estudio de rentabilidad, amortización de costes y gastos de funcionamiento:
3.2.4.1. Análisis de la rentabilidad.

3.3. Formación del franquiciado. Aspectos relacionados con el concepto de franquicia:
3.3.1. Transmisión del Know-How:
3.3.1.1. Transmisión del Know-How. El manual de instrucciones.
3.3.1.2. Formación del franquiciado.

→ MÓDULO 4. Reflexiones ante la elección de una franquicia	8 horas

El objetivo de este módulo es conocer cómo validar la propuesta de la franquicia desde el punto de vista tanto del franquiciador como del franquiciado.

4.1. Cuestionario básico de autoanálisis del franquiciador.

4.2. Cuestionario sobre un córner franchising.

4.3. Evaluación del franquiciado y del franquiciador:
4.3.1. Conocimiento propio.
4.3.2. Conocimiento concreto del negocio.
4.3.3. Conocimiento del franquiciador y de su propuesta.

Tel. 902 021 206 - attcliente@iniciativasempresariales.com - www.iniciativasempresariales.com

Contenido del curso

4.4. Checklist 1: imprescindibles que debe cumplir el franquiciador.

4.5. Checklist 2: la elección del franquiciado ideal.

4.6. Checklist 3: atributos del franquiciado final.

4.7. Checklist 4: elaboración del plan.

→ MÓDULO 5. Marketing y comunicación de la franquicia

10 horas

El objetivo de este módulo es saber cómo atraer y retener clientes en los puntos de venta propios y franquiciados.

5.1. Marketing del punto de venta: cómo atraer y retener clientes
5.1.1. Radio.
5.1.2. Publicidad en el lugar de venta (PLV) y cartelería de proximidad.
5.1.3. Buzoneo.
5.1.4. Publicidad en prensa local.
5.1.5. Actividades de esponsorización.
5.1.6. Internet.
5.1.7. Estrategias de captación de clientes a través de plataformas B2BB. Cupones de descuento.

Tel. 902 021 206 - attcliente@iniciativasempresariales.com - www.iniciativasempresariales.com



Autor

El contenido y las herramientas pedagógicas del curso Creación y Gestión de Franquicias han sido elaboradas por un equipo de especialistas dirigidos por:

- **Luis Valentín**

  Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales ha trabajado en el desarrollo de redes en importantes empresas del país en la implantación del canal franquicias. En la actualidad, asesora y realiza estudios para empresas e instituciones sobre la integración de redes de franquicias con puntos de venta licenciatarios y propios.

  El autor y su equipo de colaboradores estarán a disposición de los alumnos para resolver sus dudas y ayudarles en el seguimiento del curso y el logro de objetivos.

Titulación

Una vez realizado el curso el alumno recibirá el diploma que le acredita como **experto en Creación y Gestión de Franquicias.** Para ello, deberá haber cumplimentado la totalidad de las pruebas de evaluación que constan en los diferentes apartados. Este sistema permite que los diplomas entregados por Iniciativas Empresariales y Manager Business School gocen de garantía y seriedad dentro del mundo empresarial.



[e Iniciativas Empresariales | estrategias de formación

MANAGER BUSINESS SCHOOL

CERTIFICA QUE

ANTONIO MANUEL GARCIA FALCON

ha realizado el curso de experto en

CREACIÓN Y GESTIÓN DE FRANQUICIAS

Centro Formador

Barcelona, 20 de Abril de 2011

Fundación Tripartita

FONDO SOCIAL EUROPEO